



2022年度 第3四半期  
**決算補足説明資料**

アイペットホールディングス株式会社（証券コード:7339）

2023年2月7日

## 用語の定義・前提

### 1 契約換算あたりLTV<sup>\*1</sup> (生涯顧客価値)

【定義】1顧客が当社グループにもたらす**累計利益の総額**

【算式】一定期間における、  
(収益-契約維持コスト)÷保有契約件数×平均継続期間

- (前提) 1. ペット保険事業とペットオーライ事業の合算  
2. 平均継続期間は継続率より算出  
3. 比較可能にするため米T社モデルを採用

### 1 契約換算あたりPAC<sup>\*2</sup> (新規契約獲得等費用)

【定義】契約獲得1件あたりのマーケティングコスト・  
一時投資費用。いわゆる**イニシャルコストの総額**

【算式】一定期間における、  
(新規手数料+営業費+償却費+一時投資費用)  
÷新規契約成立件数

- (前提) ペット保険事業とペットオーライ事業の合算

### ペット保険の保有契約件数

ある時点における、  
ペット保険の有効な契約件数。  
今後生み出す収益の基礎。

### グループIRR<sup>\*3</sup> (内部収益率)

グループ全体の観点で  
投資(PAC)によって得られると  
見込まれる利益の総額(LTV)を  
利回りで示した値。

**FY2020持株会社化を契機として、上記4指標を重要な業績評価指標に設定**

\*1 LTV (Life Time Value) : 保険1契約あたりLTV+ペットオーライ1契約あたりLTV×希釈係数(ペット保険の契約成立件数を基礎)。定義・算出過程はp.4参照

\*2 PAC (Pet Acquisition Cost) : 保険1契約成立あたりPAC+ペットオーライ1契約成立あたりPAC×希釈係数(ペット保険の契約成立件数を基礎)。定義・算出過程はp.4参照

\*3 IRR (Internal Rate of Return) : 算出過程はp.4参照

## グループ業績評価指標は、総じて良好に推移

	FY21 通期	2022年1月～2022年12月					前年同期	差分	要因
	12ヶ月 実績	FY21 4Q*	FY22 1Q*	FY22 2Q*	FY22 3Q*	12ヶ月 実績①	2021年 1月～12月 実績②	①-②	
1契約換算 あたりLTV	70,736円	86,536円	81,435円	79,928円	87,783円	<b>84,260円</b>	67,282円	+16,978 円	LTV ・ 損害率が前年同期の 水準を下回って推移 ・ 業務効率向上により 事業費率も前年同期 の水準を下回った
1契約換算 あたりPAC	22,266円	23,813円	24,778円	21,653円	27,988円	<b>24,506円</b>	20,873円	+3,633円	PAC ・ システム開発の進捗 に伴い、開発費用が 前年同期の水準を上 回った
グループIRR	42.0%	50.5%	43.5%	53.8%	42.4%	<b>47.5%</b>	41.4%	+6.1pt	
ペット保険の 保有契約件数	728,724件	728,724件	748,308件	769,779件	789,350件	<b>789,350件</b>	703,328件	+86,022 件	・ 堅調なペット需要 を背景に新規契約 が順調に推移 ・ 業界トップクラス の高継続率(約 90%)を維持

\* FY21 4QとFY22 1Q~3Qはそれぞれ3ヶ月間ごとの実績値。

# 〈直近12ヶ月〉グループ業績評価指標 定義・算出過程

## ■LTV (Life Time Value:生涯顧客価値)

	1月から12月の月平均
既経過保険料(収益)	①
契約維持に要するコスト (発生損害額 + 一般管理費 + 継続販売手数料 + 租税公課)	②
月平均貢献利益	③ = ① - ②
保有契約件数	④
保険1契約あたり既経過保険料(収益)	⑤ = ① ÷ ④
保険1契約あたり契約維持に要するコスト (発生損害額 + 一般管理費 + 継続販売手数料 + 租税公課)	⑥ = ② ÷ ④
<b>保険1契約あたり月平均貢献利益</b>	<b>⑦ = ⑤ - ⑥</b>
ペット保険の継続率	⑧ 88.9%
1 ÷ (1 - 継続率) = 平均契約継続年数	⑨ = 1 ÷ (1 - ⑧) 9.0
平均契約継続月数	⑩ = ⑨ × 12 108
<b>保険1契約あたりLTV(生涯顧客価値)</b>	<b>⑪ = ⑦ × ⑩ 82,425</b>

ペットオーライ1契約あたりLTV(生涯顧客価値)	⑫ 7,578
希釈係数(ペット保険の契約成立件数を基礎)	⑬ 0.241

<b>1契約換算あたりLTV(生涯顧客価値)</b>	<b>⑭ = ⑪ + ⑫ × ⑬ 84,260</b>
----------------------------	-----------------------------

## ■PAC (Pet Acquisition Cost:新規契約獲得等費用)

	1月から12月の月平均
PAC(新規契約獲得等費用) <small>〈新規販売手数料 + 広告宣伝費 + 販売促進費 + DX投資費用 + 減価償却費等〉</small>	(a)
新規契約成立件数	(b)
<b>保険1契約成立あたりPAC(新規契約獲得等費用)</b>	<b>(c) = (a) ÷ (b) 22,899</b>

ペットオーライ1契約成立あたりPAC(新規契約獲得等費用) <small>〈初年度販売手数料 + 戦略経費 + のれん償却費 + 減価償却費〉</small>	(d) 6,636
希釈係数(ペット保険の契約成立件数を基礎)	(e) 0.242

<b>1契約換算あたりPAC(新規契約獲得等費用)</b>	<b>(f) = (c) + (d) × (e) 24,506</b>
-------------------------------	-------------------------------------

## ■IRR (Internal Rate of Return:内部収益率)

【グループ全体】

年数	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
月数	6	12	12	12	12	12	12	12	12	6	0	108
												<b>LTV</b>
1契約換算あたり年間貢献利益	5,103	10,207	9,420	9,158	9,158	9,158	9,158	9,158	9,158	4,579	0	<b>84,260</b>
1契約換算あたりPAC(新規契約獲得等費用)	-24,506											<b>IRR</b>
1契約換算あたり年間FCF(フリーキャッシュフロー)	-19,403	10,207	9,420	9,158	9,158	9,158	9,158	9,158	9,158	4,579	0	<b>47.5%</b>



当社は保有契約件数が順調に拡大中であるため、会計上の利益の出づら構造は続く

# 〈直近3ヶ月〉グループ業績評価指標 定義・算出過程

## ■LTV (Life Time Value:生涯顧客価値)

		10月から12月の月平均
既経過保険料(収益)	①	
契約維持に要するコスト (発生損害額 + 一般管理費 + 継続販売手数料 + 租税公課)	②	
月平均貢献利益	③ = ① - ②	
保有契約件数	④	
保険1契約あたり既経過保険料(収益)	⑤ = ① ÷ ④	
保険1契約あたり契約維持に要するコスト (発生損害額 + 一般管理費 + 継続販売手数料 + 租税公課)	⑥ = ② ÷ ④	
<b>保険1契約あたり月平均貢献利益</b>	<b>⑦ = ⑤ - ⑥</b>	<b>810</b>
ペット保険の継続率	⑧	88.7%
1 ÷ (1 - 継続率) = 平均契約継続年数	⑨ = 1 ÷ (1 - ⑧)	8.9
平均契約継続月数	⑩ = ⑨ × 12	106
<b>保険1契約あたりLTV(生涯顧客価値)</b>	<b>⑪ = ⑦ × ⑩</b>	<b>85,894</b>

ペットオーライ1契約あたりLTV(生涯顧客価値)	⑫	7,667
希釈係数(ペット保険の契約成立件数を基礎)	⑬	0.246

<b>1契約換算あたりLTV(生涯顧客価値)</b>	<b>⑭ = ⑪ + ⑫ × ⑬</b>	<b>87,783</b>
----------------------------	----------------------	---------------

## ■PAC (Pet Acquisition Cost:新規契約獲得等費用)

		10月から12月の月平均
PAC(新規契約獲得等費用) <small>〈新規販売手数料 + 広告宣伝費 + 販売促進費 + DX投資費用 + 減価償却費等〉</small>	(a)	
新規契約成立件数	(b)	
<b>保険1契約成立あたりPAC(新規契約獲得等費用)</b>	<b>(c) = (a) ÷ (b)</b>	<b>26,364</b>

ペットオーライ1契約成立あたりPAC(新規契約獲得等費用) <small>〈初年度販売手数料 + 戦略経費 + のれん償却費 + 減価償却費〉</small>	(d)	6,589
希釈係数(ペット保険の契約成立件数を基礎)	(e)	0.246

<b>1契約換算あたりPAC(新規契約獲得等費用)</b>	<b>(f) = (c) + (d) × (e)</b>	<b>27,988</b>
-------------------------------	------------------------------	---------------

## ■IRR (Internal Rate of Return:内部収益率)

【グループ全体】

年数	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
月数	6	12	12	12	12	12	12	12	12	4	0	106
												<b>LTV</b>
1契約換算あたり年間貢献利益	5,377	10,754	10,067	9,724	9,724	9,724	9,724	9,724	9,724	3,241	0	<b>87,783</b>
1契約換算あたりPAC(新規契約獲得等費用)	-27,988											<b>IRR</b>
1契約換算あたり年間FCF(フリーキャッシュフロー)	-22,610	10,754	10,067	9,724	9,724	9,724	9,724	9,724	9,724	3,241	0	<b>42.4%</b>



当社は保有契約件数が順調に拡大中であるため、会計上の利益の出づら構造は続く



**ipet**  
HOLDINGS

